

PERSPEKTIVE

Über Reisen und Strapazen

September 13, 2017

Da der Schwerpunkt meiner Arbeit auf Schwellenländern liegt, verbringe ich nicht mehr viel Zeit in den USA, obwohl ich dort aufgewachsen bin. Aber wie viele andere auch, habe ich mir im Sommer ein wenig Zeit genommen, um Zeit meine Familie zu besuchen. Wir sind zur Mackinac Island gereist, die im Bundesstaat Michigan im Lake Huron liegt. Für mich war es ein einzigartiges Erlebnis, da dies die einzige vollkommen autofreie Insel ist, die ich jemals besucht habe. Die einzigen Transportmöglichkeiten sind Pferdekutschen und Fahrräder. Es war wirklich wie eine Zeitreise in die Vergangenheit! Während ich in Nordamerika war, habe ich auch in Kanada eine Pause eingelegt und mit einem meiner Kollegen einen Podcast aufgezeichnet. Wir haben uns ausführlich über verschiedenste Themen unterhalten, beispielsweise über meine Kindheit, meine Karriere, die Themen, die für mich heute besonders spannend sind, und die Gründe, warum ich mich niemals zur Ruhe setzen will!

Weiter unten können Sie sich den gesamten Podcast anhören und das vollständige Transkript lesen. Ich würde Ihnen raten, bis zum Ende zuzuhören bzw. zu lesen, da ich einige Fragen beantworte, die mir über Twitter und LinkedIn gestellt wurden. Vielleicht habe ich auch eine Ihrer Fragen beantwortet!

Oops, we couldn't find that track.

SOUNDCLOUD 

[Cookie policy](#)

Hier einige der Höhepunkte:

- Eines Tages, als ich Student an der Syracuse University war, sah ich am Schwarzen Brett einen Aushang: Stipendien in Japan. Das faszinierte mich irgendwie. Ich erhielt das Stipendium und studierte Japanisch und

japanische Zivilisation. Nach sechs Monaten entschied ich, dass dies meine Karriere sein würde. Ich würde meine Karriere in Asien verbringen.

- Sir John Templeton war eine wirklich einzigartige Persönlichkeit. Am meisten hat mich bei ihm beeindruckt, dass er sehr sparsam war. Er war sehr geduldig, sehr ausgeglichen. Ich habe ihn nie wütend erlebt, und nie gesehen, dass er aus irgendeinem Grund die Beherrschung verliert.
- Ich denke, der Schlüssel zu einer erfolgreichen Karriere ist, dass man das, was man tut, lieben muss. Wenn man unglücklich ist, dann sollte man es lieber lassen. Steigen Sie aus, und machen Sie etwas anderes. Das andere ist: man muss offen für Neues bleiben. Treffen Sie keine Schlussfolgerungen, bevor Sie nicht alle Fakten kennen. Versuchen Sie, so viel wie möglich zu lernen, und bleiben Sie bescheiden. Versuchen Sie nicht, Schlussfolgerungen auf Grundlage Ihrer eigenen Meinungen oder Vorurteile zu ziehen. Seien Sie bereit, neue Ideen zu akzeptieren.
- In fünf oder zehn Jahren werden die Verbrauchermärkte in den Schwellenländern meines Erachtens größer werden als sie heute in Europa oder den USA sind. Das Wichtigste sind meiner Ansicht nach die jungen Menschen. Die Bevölkerung in den Schwellenländern ist in der Regel jünger. Die Menschen heiraten, kaufen Häuser und Möbel. Sie werden in Zukunft zu wichtigen Verbrauchern werden.

Wenn ein Land wachsen soll, müssen die Ressourcen innerhalb der Wirtschaft vom Markt und nicht von der Regierung zugeteilt werden. Das war also der grundlegende Wandel, der in vielen Schwellenländern zu einem Wachstumsschub geführt hat.

Es folgt das vollständige Transkript des Podcast.

Keith Damsell: Vielleicht könnten wir ein wenig über Ihr Familienleben und den Hintergrund Ihrer Mutter und Ihres Vaters reden. Da gibt es eine Menge, das wirklich interessant ist.

Mark Mobius: Ich komme aus einer sehr internationalen Familie: mein Vater kam aus Deutschland, meine Mutter aus Puerto Rico. Bei uns zu Hause wurde also sowohl Deutsch als auch Spanisch gesprochen. Aber letzten Endes habe ich nur Englisch gelernt, da meine Eltern im Grunde auf Englisch miteinander kommunizieren mussten. Es war also eine recht interessante Liebesgeschichte, da sich mein Vater und meine Mutter in New York kennenlernten. Ich glaube, sie bekamen beide gerade ihre Staatsbürgerschaft und mussten zur Schule gehen, und so kamen sie wahrscheinlich zusammen.

Ich wurde in Bellmore, Long Island geboren. Nach der High School bekam ich ein Stipendium, um in Boston an der Boston University zu studieren, wo ich mich für Kunstwissenschaften einschrieb.

Keith Damsell: Und wenn Sie Kunstwissenschaften sagen, bedeutet das, dass Sie geschrieben oder gemalt haben oder...

Mark Mobius: Es war alles. Kunst, Musik, Theaterwissenschaften... es war ein vollständiges Curriculum. Mir gefiel insbesondere der Teil, der mit Theater zu tun hatte. Genaugenommen habe ich sogar eine Weile bei WGBH, dem TV-Bildungssender aus Boston, gearbeitet.

Keith Damsell: Was genau haben Sie bei WGBH gemacht?

Mark Mobius: Ach, wissen Sie, ich war der Kameramann... habe aufgeräumt und was halt so anfiel, wissen Sie? Einige der Dinge, die dort passiert sind, waren wirklich lustig. Wir haben dem Nachrichtensprecher immer wieder Streiche gespielt, da normalerweise nur sein Oberkörper zu sehen ist. Eines Tages haben wir uns von hinten an ihn herangeschlichen und ihm die Hose heruntergezogen, während er auf Sendung war, und er durfte sich natürlich nichts anmerken lassen. Wir haben oft solchen Blödsinn gemacht. Im weiteren Verlauf meiner Ausbildung interessierte ich mich immer mehr für Psychologie, insbesondere Sozialpsychologie, und landete an der Schule für Massenkommunikation, wo ich Sozialpsychologie studierte und meinen Master-Abschluss machte.

Eines Tages sah ich dann am Schwarzen Brett einen Aushang: Stipendien in Japan – Syracuse University bietet Stipendien an. Das faszinierte mich irgendwie. Zunächst einmal musste ich mir eine Karte holen, um herauszufinden, wo Japan überhaupt liegt, denn – Sie wissen ja – Erdkunde ist nicht gerade eine der Stärken des US-Bildungssystems.

Ich erhielt das Stipendium und studierte Japanisch und japanische Zivilisation. Und dann wurde ich Teil einer Gruppe von Menschen mit unterschiedlichsten Hintergründen. Wir wohnten bei Familien. Ich wohnte bei einer Familie in Kyoto, bei einem Manager aus der Versicherungsbranche. Das war ein tolles Erlebnis, in einem japanischen Haus zu leben und auf einer Tatami-Matte zu schlafen. Nach sechs Monaten beschloss ich also, dass dies meine Karriere sein würde. Ich würde meine Karriere in Asien verbringen.

Aber dann gab es eine Übergangszeit, in der ich die Gelegenheit hatte, an der University of New Mexico zu studieren. Dort studierte ich wieder experimentelle Psychologie. Wir ließen Ratten durch Labyrinth laufen. Sie nannten uns die „Rattenmänner“, wissen Sie, da wir all diese Experimente durchführten.

Am Ende landete ich dann am MIT [Massachusetts Institute of Technology], wo ich Wirtschaftsentwicklung, Politikwissenschaft und Volkswirtschaft studierte. Der Schwerpunkt lag jedoch auf Wirtschaftsentwicklung. Rückblickend war das zeitlich gut abgestimmt, denn genau in diesem Bereich bin ich dann ja auch gelandet. Bei den Schwellenländern dreht sich alles um wirtschaftliche Entwicklung, und zu dieser Zeit konzentrierten sich die Professoren darauf, nach Gründen für das Wachstum von Ländern zu suchen. Und letztlich kamen die Weltbank, die IFC [International Finance Corporation] und USAID [United States Agency for International Development] zu dem Schluss, dass die einzige Möglichkeit, einem Land zu Wachstum zu verhelfen, darin besteht, es ihm zu erlauben, einen Markt zu erschließen. In anderen Worten: es muss über eine Marktwirtschaft verfügen, nicht über eine sozialistische Planwirtschaft, in der der Staat die Zuteilung von Kapital und Ressourcen bestimmt.

Anschließend wurde ich nach [Süd-] Korea entsandt, wo ich etwa ein Jahr lang lebte. Danach ein weiteres Jahr nach Thailand, und dann nach Hongkong. In Hongkong blieb ich dann auch, und gründete ein eigenes Unternehmen.

Keith Damsell: War dies eine Vertriebsgesellschaft, oder haben Sie...

Mark Mobius: Umfrageforschung und industrielle Forschung.

Keith Damsell: OK.

Keith Damsell: Also in einer gewissen Weise recht ähnlich wie die Vor-Ort-Investment-Recherchen, die Sie heute betreiben? Wie sind Sie von dieser Art von Verbraucherbefragung in die Investmentwelt gelangt? Wie ist das geschehen?

Mark Mobius: Nun, um leben zu können. Um zu überleben. Wissen Sie, dies war das erste Mal, dass ich mein eigenes Unternehmen hatte. Ich wusste absolut gar nichts über das Geschäft. Wissen Sie, man studiert Wirtschaftswissenschaften, hat aber keinerlei praktische Erfahrung. Ich habe es wirklich auf die harte Tour erfahren. Und um zu überleben, musste man natürlich alles tun, was der Kunde wünschte.

Also habe ich diese Aufträge bekommen, aber das Problem war – wissen Sie, wenn man ein so kleines Unternehmen ist, verkauft man entweder oder man führt die Recherchen durch, und es war sehr schwierig, ein wirklich kontinuierliches Geschäft aufzubauen. Eines Tages erhielt ich einen Besuch von einer Dame aus Kalifornien, und sie sagte: „Sehen Sie, ich möchte Spielzeughersteller finden.“ Sie hielt die Rechte für die Peanuts-Figuren – Snoopy und so. Sie hatte großes Glück gehabt, da Charles Schulz ihr die Rechte für fast alles übertragen hatte, da die Peanuts zu diesem Zeitpunkt noch nicht so bekannt waren. Also wollte sie beginnen, in Asien zu produzieren.

Sie sagte also: „Suchen Sie Produzenten für uns.“ Also begannen wir, Fertigungsunternehmen in Korea und anderen Teilen Asiens zu finden. Und eines Tages sagten wir: „Haben Sie jemals daran gedacht, diese zu verkaufen?“ Sie sagte: „Nein, können sich Menschen das, was wir haben, leisten? Kaufen die Menschen diese Art von Dingen?“ Ich sagte: „Warum nicht? Sie sind Verbraucher.“ Also begannen wir, die Snoopy-Spielsachen zu verkaufen, und das Geschäft wurde bald größer als das Research-Geschäft.

Wir bauten das Geschäft auf eine ordentliche Größe auf, und es waren vor allem meine chinesischen Mitarbeiter und Partner, die es betrieben. Ich sagte: „Seht mal, warum übernehmt Ihr nicht? Ich bin mehr am Research interessiert.“ Und rein zufällig bat mich einer meiner Kunden dann, eine Studie zum Aktienmarkt zu machen.

Ich hatte keine Ahnung, wie der Aktienmarkt funktioniert. Ich meine, ich hatte Recherchen für meine Diplomarbeit über COMSAT (Communications Satellite Corporation) unternommen. Aber abgesehen davon hatte ich kaum Kenntnis von dem, was am Aktienmarkt geschah. Aber ich begann mit meinen Recherchen, führte technische Analysen durch und ich hatte ziemliches Glück, da ich den Einbruch des Marktes von Hongkong vorhersagte.

Also sagte ich mich: „Vielleicht sollte ich mir das hier genauer ansehen“, wissen Sie? Als ich dann in der Zeitung eine Anzeige einer Maklerfirma sah, die nach einem Researcher suchte, bewarb ich mich um die Stelle, da ich mir sagte: „Ich muss von Grund auf anfangen. Ich gebe mein Unternehmen an meine chinesischen Landsleute ab und lege in diesem neuen Bereich los.“ Und ich fing bei Vickers da Costa an, damals eine der größten Maklerfirmen Großbritanniens. Aber das Unternehmen war auch in Asien und insbesondere in Japan sehr groß.

Und dann wurde ich eines Tages schließlich nach Taiwan entsandt, um eine Niederlassung für das Unternehmen zu eröffnen. Während ich bei Vickers da Costa war, hatte ich Präsentationen vor Kunden gehalten, und einer dieser Kunden war Sir John Templeton. Ich besuchte die Bahamas ein paar Mal, und er hatte diese Schwellenmarktidee, einen Fonds, einen Schwellenmarktfonds, und er bat mich, ihn zu leiten. Und ich sagte zu ihm: „Sehen Sie, wenn Sie in den Schwellenländern aktiv sein wollen, müssen Sie *in* den Schwellenländern sein. Sie sollten ein Büro in Hongkong eröffnen.“ Und genau das haben wir dann auch getan.

Keith Damsell: Und damals war das Schwellenmarktuniversum sehr, sehr klein.

Mark Mobius: Damals, 1987, begannen wir mit 100 Millionen [US-] Dollar in sechs Märkten in denen wir investieren konnten. Wenn Sie sich erinnern, damals waren alle Länder in Lateinamerika entweder sozialistisch oder unter der Herrschaft einer Diktatur und für ausländische Anleger unzugänglich. Es gab kein Osteuropa, der eiserne Vorhang. Asien – viele der Länder waren geschlossen. China war vollkommen geschlossen. Die Sowjetunion war unzugänglich. Es gab einige wenige, die für Investments zugänglich waren. Also begannen wir, in diesen sechs Ländern zu investieren, fünf davon in Asien und eines davon war Mexiko. Und da haben wir angefangen.

Keith Damsell: Könnten Sie uns ein bisschen etwas zur Arbeit mit Sir John erzählen, welche Erfahrungen Sie da gemacht haben?

Mark Mobius: Sir John Templeton war eine wirklich einzigartige Persönlichkeit. Am meisten hat mich bei ihm beeindruckt, dass er sehr sparsam war. Er war sehr geduldig, sehr ausgeglichen. Ich habe ihn nie wütend erlebt, und nie gesehen, dass er aus irgendeinem Grund die Beherrschung verliert. Und er war sehr weitsichtig. Er erklärte immer, man müsse mindestens fünf Jahre in die Zukunft blicken. Und ich erinnere mich daran, als er so um die 70 Jahre alt war, kaufte er eine ganze Lagerhalle voller Amethysten, die damals nicht viel wert waren.

Jemand fragte ihn: „Was denken Sie, wie lange wird es dauern, bis dies an Wert gewinnt?“ Er sagte: ungefähr 20 Jahre. Und das, als er schon 70 Jahre alt war! Wissen Sie, und dasselbe hat er mit Immobilien gemacht. Er kaufte Grundstücke und sagte: „Nun, dies wird in etwa 30 Jahren an Wert gewinnen.“ Wissen Sie, so etwas. Er glaubte also fest daran, dass man eine langfristige Perspektive wahren muss. Man muss geduldig sein. Und natürlich nach Schnäppchen suchen. Er sagte immer: man muss kaufen, wenn alle anderen verkaufen, und verkaufen, wenn alle anderen kaufen.

Keith Damsell: Für Sie als Investor, hat die Philosophie Templetons Ihre Denkweise beeinflusst, oder hat sie eine Art Vorlage für Sie geschaffen, da Sie zu diesem Zeitpunkt bereits ein globaler Stockpicker waren?

Mark Mobius: Nun, als ich anfing, Sie erinnern sich, war ich auf Taiwan und Hongkong beschränkt. Wir haben ein bisschen etwas in Asien gemacht, aber allgemein gesprochen war es recht knapp. Als sie in Taiwan auf mich zukamen, war es schwer, Taiwan zu verlassen. Ich war dort wie der König. Ich war der Leiter eines einzigen Fonds, kein Wettbewerb. Wissen Sie, ich kam im Büro an, nahm meinen chinesischen Stempel, stempelte die Dokumente, unterzeichnete sie und ging zum Mittagessen. Ich hatte ein Auto und einen Fahrer. Die guten alten Tage. Es war ein tolles Leben. Es war also schwierig, diese Entscheidung zu treffen. Aber dann war die Verlockung doch sehr groß, etwas Globales zu tun. Also sagte ich: „OK, ich werde es versuchen.“

Interessanterweise, wie Sie wissen, glauben manche Leute, dass sich Sir John nur auf Value konzentriert hat, d.h. auf günstige Aktien, niedriges KGV, niedriges Kurs-Buchwert-Verhältnis, etc. Aber das war nicht wirklich der Fall. Eines der Dinge, auf die er Wert legte, und wenn Sie etwas über ihn lesen, werden Sie feststellen, dass er einen Schwerpunkt auf Flexibilität legte. Er sagte, es gibt keinen einzelnen Anlageansatz, der immer funktioniert. Man muss bereit sein, sich zu ändern und sich anzupassen. Und leider haben wir häufig nicht darauf geachtet. Wissen Sie, sich einfach an ein Value-System zu halten, zumindest in dem Sinne in dem Sie „Value“ verstehen, niedriges KGV, niedriges Kurs-Buchwert-Verhältnis, etc. hat nicht immer funktioniert. Ein gutes Beispiel war die Internet-Ära, in der sich Unternehmen trotz enormer KGVs sehr, sehr gut entwickelten. Es war also sehr wichtig, daran zu denken, dass er sehr flexibel und offen für Neues war.

Keith Damsell: Springen wir in Ihrer Karriere einmal ein wenig nach vorne. In den letzten Jahren haben sich die Schwellenländer mit ihren Renditen schwergetan. In den jüngsten Monaten haben wir nun diese dramatische Verlagerung beobachten können, im Zuge derer sehr starke Renditen zurückgekehrt sind. Können Sie uns sagen, was diesen in den jüngsten Monaten verbuchten Zugewinnen zugrunde liegt?

Mark Mobius: Wissen Sie, das ist ein sehr interessanter Punkt, der unterstreicht, wie wichtig es ist, geduldig zu sein, da sich die Schwellenländer in den drei Jahren bis Januar des vergangenen Jahres gegenüber den Industrieländern – und insbesondere den USA – unterdurchschnittlich entwickelt haben. Viele Menschen haben den Schwellenländern also den Rücken zugekehrt. Hätten sie jedoch noch ein Jahr länger gewartet, hätten sie einen starken Anstieg verbucht. Hätten die Menschen also gekauft, als die Dinge schlecht standen, wäre es ihnen inzwischen recht gut ergangen. In unserem Fall, was wir getan haben, ist, uns neue Branchen anzusehen, insbesondere Internet-Unternehmen.

In der Vergangenheit gefielen uns viele der Unternehmen nicht, da sie keinen Gewinn erzielten, keine Erträge vorweisen konnten. Aber in der Zwischenzeit waren sie zu profitablen Unternehmen geworden. Ihre Kurs-Gewinn-Verhältnisse waren hoch, aber nicht allzu hoch, wenn man die Wachstumsraten berücksichtigt. Also begannen wir, wissen Sie, in diese Unternehmen zu investieren, und das hat uns sehr geholfen. Zudem legen wir einen Schwerpunkt auf Verbraucher, da wir feststellen, dass das Pro-Kopf-Einkommen in vielen dieser Länder stark ansteigt. Wir wollten also ein Engagement gegenüber dem Verbrauchermarkt eingehen. Darüber hinaus stellten Unternehmen mit niedriger und mittlerer Marktkapitalisierung einen Bereich dar, den wir ebenfalls hervorheben wollten, da sich hier die Verbraucheraktien fanden. Viele der Large Cap-Aktien, wissen Sie, die Banken, die Rohstoffunternehmen, haben eine hohe Marktkapitalisierung. Aber wir wollten diese Verbraucherunternehmen bekommen, die in der Regel eher eine niedrige und mittlere Marktkapitalisierung aufweisen.

Keith Damsell: Wie sieht Ihre Fünf- und Zehn-Jahres-Prognose für diese Schwellenländer aus, wenn Sie versuchen, sich diese wachsende Mittelschicht anzusehen – einige dieser Länder, in denen Sie derzeit investieren?

Mark Mobius: Nun, in fünf oder zehn Jahren werden diese Verbrauchermärkte größer werden als sie heute in Europa oder den USA sind. Denn, sehen Sie einmal, China und Indien haben jeweils eine Milliarde

Einwohner, und deren Einkommen steigen. Und das Wichtigste sind meiner Ansicht nach die jungen Menschen. Die Bevölkerung in den Schwellenländern ist jünger. Ich denke, das durchschnittliche Alter liegt in Schwellenländern in den 20ern, während es in Industrieländern in den 40ern liegt. Es ist natürlich in dieser Phase richtig, dass diese 40- und 50-Jährigen reich sind, so dass sie mehr ausgeben. Aber in den Schwellenländern steigen junge Menschen immer mehr auf. Sie heiraten, haben Häuser und kaufen Möbel. Sie werden in Zukunft zu wichtigen Verbrauchern werden.

Ich denke, dass die Schwellenländer neu definiert werden können. Wir können sie auch als wachstumsstarke Länder bezeichnen, da dies genau das ist, was wir in Wirklichkeit beobachten.

Keith Damsell: Wenn wir einmal 30-40 Jahre zurückblicken und die Schwellenländer genauer betrachten, gibt es so viele bedeutende Ereignisse, viele, viele Trends – die Berliner Mauer, die asiatische Finanzkrise, 9/11 und die anhaltenden Konflikte im Nahen Osten. Wo sehen Sie die wichtigsten Trends, die dieses Wachstum in den Schwellenländern geformt haben, von denen Sie bzw. die Unternehmen, in die Sie investieren, profitiert haben?

Mark Mobius: Ein wichtiger Trend war die Verlagerung hin zu einer Marktwirtschaft. Denn, wie ich bereits erwähnt habe, die Wirtschaftswissenschaftler haben zunehmend erkannt, dass wenn ein Land wachsen soll, die Ressourcen innerhalb der Wirtschaft vom Markt und nicht von der Regierung zugeteilt werden müssen. Das war also der grundlegende Wandel, der in diesen Ländern zu einem Wachstumsschub geführt hat. Was bedeutet das nun? Um eine Marktwirtschaft zu haben, braucht man Märkte – Aktienmärkte, Rentenmärkte. Um Aktien- und Rentenmärkte zu haben, braucht man Unternehmen, die sich Geld leihen und die ihre Aktien verkaufen und notieren lassen. Wir haben also einen enormen Trend hin zu einer Privatisierung staatlicher Unternehmen gehabt.

Das war ein riesiger, enormer Wandel. Wenn man sich die großen Unternehmen in Schwellenländern ansieht, wo die Großen sind – ehemalige staatliche Unternehmen, sogar Unternehmen, die immer noch mehrheitlich im Staatsbesitz aber inzwischen börsennotiert sind.

In China sind große Unternehmen im Staatseigentum, staatlich kontrolliert, staatliche Unternehmen, die privatisiert wurden. Das ist also ein wirklich bedeutender Übergang.

Keith Damsell: Sie haben China erwähnt, wo der Staat natürlich eine sehr aktive Rolle in der Wirtschaft spielt. Glauben Sie, dass wir in diesen Teilen der Welt weiterhin weniger Eingriffe der Regierung und zunehmende Markteinflüsse und -faktoren sehen werden? Ich denke, worauf ich hinaus will, ist: wie sehen Sie die künftige Rolle des Staates?

Mark Mobius: Das ist eine gute Frage, denn da läuft gerade ein harter Kampf, selbst jetzt. Während der letzten Jahre hat es enormen Widerstand gegenüber der Idee einer Marktwirtschaft gegeben. Und es besteht auch weiterhin eine starke Überzeugung, selbst in den USA und Kanada, dass die Regierung, die Zentralbank Probleme lösen kann. Sie können [die] Wirtschaft wachsen lassen, indem sie Zinsen senken oder erhöhen, die Währung manipulieren, etc. Die Wahrheit ist natürlich, dass sie hierzu nicht in der Lage sind. Man kann nicht wachsen, sofern die Produktivität nicht erhöht wird. Und zur Steigerung der Produktivität bedarf es einer Marktwirtschaft. Das ist die Realität. Aber es gibt einen enormen Widerstand gegenüber dieser Idee, und das findet sich auch in den Schwellenländern wider. Viele Länder wehren sich gegen die Privatisierung staatlicher Unternehmen, da Tausende von Arbeitern hierdurch ihren Arbeitsplatz verlieren könnten, da bei einer Privatisierung die Effizienz gesteigert wird, Mitarbeiter entlassen werden, etc. Ein Großteil der politischen Elite hat die eigene Karriere darauf aufgebaut, begehrte Stellen in staatlichen Unternehmen zu vergeben.

Das ist also ein Kampf, der auch weiterhin weltweit erbittert ausgefochten wird. Es ist wirklich ein wichtiges Thema, und es ist nicht ganz klar, wie die Situation ausgehen wird.

Keith Damsell: Als Anleger insbesondere in China – ist es nicht schwierig, wenn man hört: „OK, unser Mehrheitsaktionär ist die Regierung in Beijing. Nun, ich schätze, wir werden tun was sie von uns wollen.“ Wie beurteilen Sie diese Art von Risiken?

Mark Mobius: Es steht außer Frage. Ich meine, wir müssen das ganz genau im Auge behalten, nicht nur in China, sondern auch in anderen Ländern, denn wenn der Staat die Mehrheit an einem Unternehmen beherrscht, wird es den Beschlüssen der Partei folgen. Die gute Nachricht ist, dass in China eine Verlagerung stattfindet, bei der diese Unternehmen immer weiter vom Staat weg gedrückt werden, so dass sie zunehmend auf eigenen Füßen stehen. Und sie sagen diesen Unternehmen: „Seht mal, wir wollen, dass Ihr uns Dividenden zahlt. Wir geben Euch einige Einrichtungen, einige politische Maßnahmen, die wir Euch bitten werden, umzusetzen. Aber letzten Endes müsst Ihr Gewinne erzielen.“

Und jetzt führen sie in diesen Unternehmen Corporate Governance-Standards ein, was sehr erfreulich ist, denn ich denke, es wird ihnen klar, dass diese Unternehmen in einer Marktwirtschaft letztlich ausgegliedert werden müssen.

Keith Damsell: Damit ist unser In-Studio-Interview mit Mark beendet. Er musste schnell zu einem Treffen mit Investoren, aber wir werden uns noch einmal telefonisch mit Mark in Verbindung setzen, damit er eine Reihe von Fragen beantworten kann, die wir über die sozialen Medien von Anlegern aus aller Welt erhalten haben.

So, wie versprochen haben wir jetzt Mark am Telefon, um einige Fragen zu beantworten, die wir bei Franklin Templeton aus aller Welt über die sozialen Medien erhalten haben. Also, willkommen Mark. Ich muss Sie fragen – von wo aus rufen Sie jetzt an?

Mark Mobius: Ich bin jetzt auf Mackinac Island in Michigan [in den USA]. Das ist eine Insel, zu der es keine Brücke gibt, so dass wir ein Boot nehmen mussten, um hierher zu gelangen. Es ist sehr, sehr ungewöhnlich, da dies die einzige Insel ist, auf der ich jemals gewesen bin, auf der es keine Autos gibt – keinerlei motorisierten Transport, wohin man auch blickt. Um sich fortbewegen zu können, sind alle auf Pferdekutschen und Fahrräder angewiesen. Ich werde nur noch ein paar Tage hier sein, dann muss ich zurück nach Hongkong. Es ist also echt ein Erlebnis.

Keith Damsell: Mark, beginnen wir mit einer Frage von Alexander M. aus Ottawa, hier in Kanada, der über LinkedIn Folgendes gefragt hat:

Mark, ich würde wahnsinnig gerne wissen, wie es sich anfühlt, frei von Grenzen zu leben und immer wieder an einem neuen Ort aus dem Haus zu gehen. Hat man irgendwann genug, und wünschen Sie sich Stabilität und einen einfacheren Lebensstil? Oder genießen Sie es immer noch?

Mark Mobius: Zunächst einmal: vielen Dank für diese schöne Frage. Aber wissen Sie, von einer Grenze zur nächsten zu fahren, eine Grenze zu überschreiten, um die nächste zu erreichen, ist nicht einfach. Sie müssen Ihren Pass in Ordnung haben. Sehr oft benötigt man auch ein Visum. Ich habe immer zwei Reisepässe mit mir, da meine Pässe mit Visa gefüllt werden, und häufig, wenn ich von einem Land zum nächsten fahre, benötige ich ein neues Visum für das Land, in das ich fahre. Also schicke ich einen Pass an die nächste Botschaft oder das nächste Konsulat, um ein Visum zu bekommen. Wissen Sie, von einem Ort zum nächsten zu reisen, ist auch mit Formalitäten und Strapazen verbunden, aber ich werde es nie leid, neue Orte zu bereisen, Neues zu erleben und auch an Orte zurückzukehren, an denen ich bereits gewesen bin. Ich meine, in Rio de Janeiro bin ich schon oft gewesen. Buenos Aires, Argentinien, Santiago, Peru, Mexico Stadt in Mexiko natürlich. Erst kürzlich war ich in Panama, dann in Südafrika und allen Ländern in Afrika, beispielsweise in der Elfenbeinküste, und Sie können sich vorstellen, wissen Sie, allein die Namen vermitteln schon einen Eindruck von der unglaublichen Vielfalt und den Veränderungen, die in diesen Ländern stattfinden. Und was mich am meisten beeindruckt, ist, wie sich im Zeitalter des Internets, mit Smartphones die Dinge ändern, meistens zum Besseren. Die Menschen erfahren mehr und mehr darüber, was geschieht, und sind in der Lage, Entscheidungen schneller und effektiver zu treffen. Und allgemein formuliert ist es sehr, sehr spannend. Vom Reisen werde ich niemals müde.

Keith Damsell: Unsere nächste Frage haben wir über LinkedIn aus Zypern im Mittelmeer erhalten: Was ist die schwierigste Situation, in der Sie sich auf Reisen wiedergefunden haben?

Mark Mobius: Wahrscheinlich die schwierigste Situation, die ich auf Reisen hatte, war, als ich in Russland war und wir nach Sibirien gereist sind. Wir besuchten dort Unternehmen und blieben in einem Schneesturm stecken. Wir konnten nicht abheben. Wir waren auf dem Weg von irgendwo in der Mitte Sibiriens nach Moskau. Und wir steckten da in dieser Stadt fest und hatten in Moskau bereits feste Termine arrangiert. Ich meine, ich könnte Ihnen viele Beispiele nennen, Schwierigkeiten die wir beim Bereisen der Welt hatten, aber das ist sicherlich eine der schwierigsten Situationen, da die russischen Winter in Sibirien, wie Sie wissen, sehr extrem sein können.

Und ich erinnere mich an einen Fall, als wir nach Russland reisten, wo bei der Landung die Windschutzscheibe des Flugzeugs brach. Sie ist natürlich nicht komplett durchgebrochen, aber sie zersplitterte, wissen Sie, wie heute Windschutzscheiben zersplittern können, ohne dabei aber ihre Festigkeit zu verlieren. Das war zunächst ziemlich beängstigend, aber wir haben das geklärt und dann war alles in Ordnung. Also, ich würde Ihnen sagen, dass dies die schwierigsten waren. Gleichzeitig kann ich aber nicht schlecht über Russland sprechen, da einige der wundervollsten Erlebnisse, die ich hatte, in Russland waren, in Städten wie St. Petersburg und Moskau und so.

Keith Damsell: Ich muss eine Folgefrage stellen: wie sind Sie denn diesem Schneesturm in Sibirien entkommen? Was ist geschehen?

Mark Mobius: Wir mussten einfach warten, bis es vorbei war. Wir mussten abwarten, bis dieser Schneesturm nachließ, und dann konnten wir abheben, aber wir sind immer noch im Schnee losgeflogen. Und übrigens, wissen Sie, wenn man in so einer Situation ist, müssen die sehr vorsichtig sein, dass sich auf den Flügeln kein Eis bildet. Bevor wir losgeflogen sind, mussten sie daher das Flugzeug und insbesondere die Flügel besprühen, um zu verhindern, dass sich auf den Flügeln Eis bildet. Das erste Mal, dass das geschah, war als schon recht beängstigend.

Keith Damsell: Von Waldemaher in Washington, D.C. haben wir die folgende Frage erhalten: „Was war Ihr unvergesslichster oder einzigartigster Einblick, den Sie durch Ihre Reisen erhielten?“

Mark Mobius: Die wichtigsten Erkenntnisse gewinnt man, denke ich, indem man mit Menschen spricht und beobachtet, wie sie ihrem Geschäft nachgehen, denn wir konzentrieren uns stark auf die Menschen hinter dem Unternehmen, was sie tun und wie sie arbeiten. Eine tolle Erkenntnis gewann ich in Vietnam. Wir hatten in Erwägung gezogen, bei einem Hersteller von PVC-Rohren zu investieren. Und wir besuchten die Fabrik zusammen mit dem Geschäftsführer und dem Teilhaber des Unternehmens, und es hat mich wirklich beeindruckt, wie er mit den Arbeitern gesprochen hat und dass sie ihn wirklich gern hatten. Sie hatten eine Art Kameradschaft entwickelt. Das beeindruckte mich, und ich erkannte, dass dieses Unternehmen eine ausgezeichnete Anlage sein würde, da es deutlich wurde, dass die Arbeiter zufrieden waren. Sie hatten eine sehr gute Beziehung zum Eigentümer und zum Geschäftsführer, und das ist meiner Ansicht nach ein Erfolgsrezept.

Keith Damsell: Wir haben über LinkedIn auch eine Frage aus Boston erhalten: Was ist die größte positive oder negative Überraschung, die Sie während Ihrer Reisen erlebt haben?

Mark Mobius: In Brasilien hatten wir vor vielen Jahren in ein Kaufhaus investiert. Von dem, was wir sehen konnten, war alles in Ordnung. Wir hatten das Unternehmen jedes Jahr besucht. Wir setzten uns mit dem Hauptbuchhalter zusammen – dem Mann, der sich um sämtliche Finanzen des Unternehmens kümmerte – und plötzlich geriet das Unternehmen in einem Jahr in Schwierigkeiten, und es kam heraus, dass die Großaktionäre einen Teil des Vermögens gestohlen und sich damit davongemacht hatten. Wir wandten uns an die Wertpapieraufsichtsbehörde in Brasilien, wissen Sie, um herauszufinden, was los war und was sie dagegen unternehmen würden.

Und es war ungefähr ein Jahr später. Wir hatten all diese Untersuchungen durchgeführt, all diese Briefe geschrieben, Kontakte, etc., etc. Schließlich besuchten wir die Wertpapierkommission in Rio und fragten nach dem Leiter der Behörde. Und der Sekretär sagte: „OK“. Und er ging, um den Direktor zu holen, und wer war es? Es war derselbe Buchhalter, der auch die Buchhaltung dieses Kaufhauses geleitet hatte. Also war er jetzt Mitglied der Wertpapierbehörde, die an der Untersuchung beteiligt war. Also, das war einer der größten Schocks, die wir jemals hatten.

Glücklicherweise durchläuft Brasilien derzeit eine bedeutende Revolution im Hinblick auf die Untersuchung von Korruptionsfällen, um für Ordnung zu sorgen und zu versuchen, diese Art von Korruption, die im Land stattgefunden hat, zu stoppen. Es hat also Verbesserungen gegeben, aber das war einer der größten Schocks unseres Lebens.

Keith Damsell: Eine Folgefrage dazu, vielleicht eine der weniger aussichtsreichen Anlagen, die die Firma gemacht hat, aber über die Sie sprechen können, vielleicht ein großer Erfolg eines einzelnen Unternehmens, mit dem Sie gearbeitet haben. Vielleicht eines, das Sie begleitet haben, während es von sehr bescheidenen Anfängen zu einer bedeutenden Organisation angewachsen ist?

Mark Mobius: Wir hatten uns ein Unternehmen angesehen, das Zahnräder herstellte. Sie produzierten Zahnräder für unterschiedlichste Arten von Anlagen. Ich besuchte die Fabrik und bemerkte, dass dort sehr viele gute, automatisierte Geräte waren, viele Roboter, in China. Der Standort ist in der Nähe von Shanghai. Und ich erfuhr, dass sie bald Zahnräder für Windkraftanlagen herstellen würden. Und ich dachte mir, „Mensch, das klingt nach einer guten Wachstumsbranche.“ Also investierten wir. Dies war eine unserer Private Equity-Anlagen, und dann beschlossen wir, dass Unternehmen in Hongkong an die Börse zu führen. Dabei haben wir, glaube ich, etwa das Fünffache unserer Anlage herausbekommen. Wissen Sie, eine unglaubliche Rendite auf das investierte Kapital, einzig aus dem Grund, dass die Menschen allmählich erkannten, dass dieses Unternehmen qualitativ hochwertige Arbeit abliefert und dass es eine weltweite Nachfrage nach seinen Produkten geben würde. Das war wahrscheinlich eine der besten Investitionen, die wir gemacht haben.

Keith Damsell: Ich bin neugierig, wie Sie die folgende Frage beantworten, die wir über Twitter von Suresh in Indien erhalten haben: „Mark, wenn Sie auf Ihr Leben zurückblicken, was bereuen Sie am meisten?“

Mark Mobius: Ich bereue nichts, aber ich würde sagen: nicht früher angefangen zu haben. Ich wünschte, ich hätte früher den Einstieg in die Investmentarena gefunden, weil ich viele Jahre lang studiert habe. Natürlich hat es mir letztlich gut getan, aber ich würde sagen, das ist das, was ich am meisten bedauere. Ich wünschte, ich hätte diese unglaubliche Karriere, die ich heute habe, früher begonnen.

Keith Damsell: Mark, hier ist eine Frage, die Sie häufig bekommen – die Leute sind immer daran interessiert, mehr über das Comicbuch zu erfahren, das unter Ihrem Namen veröffentlicht wurde. Können Sie ein bisschen über das Comicbuch sprechen und was es damit auf sich hat?

Mark Mobius: Ja klar. Ich wurde von einem japanischen Comicbuch-Hersteller angesprochen, der mich zu diesem Thema einige Male angerufen hatte. Ich dachte, es sei ein Witz, aber dann schickten sie mir einen der Comics, die sie über [den Anleger] George Soros gemacht hatten, und ich sagte: „Nun, diese Jungs scheinen es wohl ernst zu meinen.“

Als sie mich fragten, ob ich mit ihnen zusammenarbeiten würde, um meine Lebensgeschichte für das Comicbuch zu erzählen, sagte ich: „In Ordnung“. Der Cartoonist begann dann, intensiv zu recherchieren. Ich war erstaunt, wie viele Einzelheiten er zusammentrug. Er hat wahrscheinlich mehr Informationen über mich gesammelt, als ich von mir selbst wusste, und dann hat er dieses Comicbuch auf Japanisch geschrieben. Es war, wissen Sie, in Japan heißen sie „Manga“, und es gibt Comics sowohl für Erwachsene als auch für Kinder. Genaugenommen denke ich, dass Comics für Erwachsene in Japan wahrscheinlich größer sind als Kindercomics. Das Buch wurde veröffentlicht und dann natürlich auch ins Englische, ins Deutsche, ins Arabische und in eine Reihe anderer Sprachen übersetzt. So kam es also dazu. Es ist wirklich eine spannende Geschichte.

Keith Damsell: Ich habe gehört, es laufen gerade Arbeiten an einem weiteren Comicbuch über ein anderes Thema und ein anderes Team, mit dem Sie zusammenarbeiten. Es dreht sich wohl um das Thema „Zinseszinsen“. Können Sie etwas näher auf dieses Projekt eingehen?

Mark Mobius: Ich habe festgestellt, dass es in den USA und anderen Regionen der Welt einen enormen Bedarf an Finanzbildung gibt. Die meisten Menschen interessieren sich nicht wirklich für die Finanzwelt. Für viele ist sie langweilig. Also dachte ich mir, warum machen wir es nicht interessant und lehrreich zugleich? Also beschloss ich, mich mit einem Team zusammenzutun, um einen Comic zu machen – nur so aus Spaß. Es geht um Zinseszinsen, aber das Ganze wird als eine Art Bilderbuch aufbereitet. Und es ist interessant, weil einer meiner jungen Neffen es gerade liest, und ich weiß, dass er sehr interessiert war. Ich würde gerne seine Kommentare hören, wenn er fertig ist.

Keith Damsell: Nun, vielen Dank, Mark, dass Sie sich die Zeit genommen haben. Es ist immer schön, mit Ihnen zu sprechen, und ich freue mich auf ein baldiges nächstes Gespräch.

Mark Mobius: Vielen Dank, es ist mir ein Vergnügen.

Moderator/Richard Banks: Leider haben wir das Ende dieser Folge erreicht. Aber bevor wir uns verabschieden, möchte ich Ihnen noch etwas Inspirierendes mit auf den Weg geben.

Wir hatten Mark vorher noch gefragt, ob er irgendwelche Worte der Weisheit für jemanden hat, der gerade versucht, seine Karriere aufzubauen.

Mark Mobius: Ich denke, der Schlüssel zu allem ist, dass man das, was man tut, lieben muss. Ich meine, wenn man unglücklich ist, wenn man nicht an dem interessiert ist, was man tut – dann soll man es besser lassen. Steigen Sie aus, und machen Sie etwas anderes. Man muss also lieben, was man tut. Das ist das erste. Vergessen Sie das Geld. Das kommt schon noch. Das Wesentliche ist, dass man etwas tut, das einem wirklich Spaß macht.

Das zweite: Seien Sie offen für Neues. Treffen Sie keine Schlussfolgerungen, bevor Sie nicht alle Fakten kennen. Versuchen Sie, so viel wie möglich zu lernen, und bleiben Sie bescheiden. Versuchen Sie nicht, Schlussfolgerungen auf Grundlage Ihrer eigenen Meinungen oder Vorurteile zu ziehen. Seien Sie bereit, neue Ideen zu akzeptieren. Das ist sehr, sehr wichtig. Ich werde niemals vergessen, ich war mit einem MIT-Absolventen befreundet, der eine Unternehmensberatung für Verpackungsberatung gegründet hatte, und er hatte auf seinem Schreibtisch eine kleine Metallplakette. Er sagte, es gebe keine Grenze, wie weit man kommen kann, solange es einem egal ist, wer die Lorbeeren erntet. Ich fand das toll, denn es fasst seinen Erfolg wirklich zusammen, wissen Sie, denn er war ein sehr erfolgreicher Berater.

Moderator/Richard Banks: Das war's für heute. Wenn Ihnen Talking Markets mit Franklin Templeton gefallen hat, können Sie mehr von uns hören, indem Sie uns über iTunes, GooglePlay oder so ziemlich alle anderen bedeutenden Podcast-Anbieter abonnieren. Bis zum nächsten Mal, wenn wir weitere Einblicke von unseren Anlageexperten vor Ort erhalten. Bis dahin, auf Wiedersehen.

Die Kommentare, Meinungen und Analysen von Mark Mobius dienen nur zu Informationszwecken und sind nicht als persönliche Anlageberatung oder Empfehlung für bestimmte Wertpapiere oder Anlagestrategien anzusehen. Da die Märkte und die wirtschaftlichen Bedingungen schnellen Änderungen unterworfen sind, beziehen sich Kommentare, Meinungen und Analysen auf den Zeitpunkt der Veröffentlichung und können sich ohne Ankündigung ändern. Dieses Dokument ist nicht als vollständige Analyse aller wesentlichen Fakten in Bezug auf ein Land, eine Region, einen Markt, eine Anlage oder eine Strategie gedacht.

Wichtige Hinweise

Alle Anlagen beinhalten Risiken, auch den möglichen Verlust der Kapitalsumme. Anlagen in ausländischen Wertpapieren sind mit besonderen Risiken behaftet, darunter Währungsschwankungen sowie ungewisse wirtschaftliche und politische Entwicklungen. Anlagen in Schwellenländern, zu denen als Untergruppe auch die Grenzmärkte gehören, sind mit erhöhten Risiken in Bezug auf dieselben Faktoren verbunden. Hinzu kommen die durch ihre kleinere Größe, ihre geringere Liquidität und die nicht so fest gefügten rechtlichen, politischen, wirtschaftlichen und sozialen Rahmenbedingungen zur Stützung der Wertpapiermärkte bedingten Gefahren. Da diese Rahmenbedingungen in Grenzländern in der Regel noch geringer ausgeprägt sind und diverse Faktoren vorliegen, wie gesteigertes Potenzial für extreme Preisschwankungen, Illiquidität und Handelsbarrieren und Wechselkurskontrollen, werden die mit Schwellenländern verbundenen Risiken in Grenzländern verstärkt. Aktienkurse schwanken mitunter rasch und heftig. Das kann an Faktoren liegen, die einzelne Unternehmen, Branchen oder Sektoren betreffen, oder an den allgemeinen Marktbedingungen.